

## ■ 論文 ■

## プロセス・モデルのコーチングに関する一考察

—日本における「ニューコード NLP コーチング」の可能性について—

加 藤 雄 士

## I はじめに

本稿は、コーチングについて考察するものである。しかし、一般的なコーチングとは一線を画したものである。ジョン・グリーンダー博士とカルメン・ボスティック・サンクレア女史が開発したニューコード NLP コーチングと呼ぶものである。クライアントが内容（コンテキスト）を話さずともコーチングが可能なこの手法は、自分の内面のことを他人に積極的に話したくない日本人に合っているものとする。また、特定のコンテンツに依存しないプロセス・モデルのコーチングであり、介入の方法の選択肢が多彩な点や、グリーンダー博士の「ミニマリズム（最小限主義＝最小限の要素で最大限の効果を達成することを目指す概念）」の考えに沿って開発されている点も評価できる。本稿では、このコーチング手法を日本で初めて体系的に紹介し、その可能性を考察するものである。

## II NLP のコードエラーとニューコード NLP

1972 年に会ったジョン・グリーンダーとリチャードバンドラーは、1975 年にアメリカのカリフォルニアで、ニューコード NLP の前身といえる NLP（神経言語プログラミング）の体系化をした。その後、グリーンダー博士は、NLP にコードエラー

を発見し、ニューコード NLP を開発した。従来の NLP（クラシック・コード NLP）では、「現在の状態」、「求める状態」、「リソース」などコーチングで重要になる要素を選択する責任をクライアントの意識に任せている。問題や悩みを抱えているクライアントの意識はそもそも制限されており、クライアントに重要な要素を意識的に選択させることは適切ではない。クライアント自身による抵抗を生み出す可能性も高い。また、クラシックコード NLP では、無意識の領域に対する明示的な関与がない。演習の中で無意識の関与がなければ、普遍的な情報の源泉から解決方法を見つけ出す機会が奪われる。さらに、クラシックコード NLP では、演習の焦点が行動のレベルに当てられるのに対して、ニューコード NLP では、演習の焦点は、行動のレベルではなく、意図のレベルに当てられる。その理由は、どんなにネガティブに思われる行動でも、必ずポジティブな意図があるという前提の上にモデルが作られているためである。グリーンダー博士は、NLP（クラシック・コード NLP）にこのようなコードエラー<sup>1)</sup>を発見し、1986 年にニューコード NLP という名称を使い始めた<sup>2)</sup>。

このニューコード NLP を活用したコーチング手法がニューコード NLP コーチングである。筆者は、ジョン・グリーンダー博士とカルメン女史による 6 日間のニューコード NLP コーチング・セミナー（2012 年 4 月～5 月、東京）、6 日間のジョン・

1) 他のコーチング手法にも同じ問題があるものと筆者は考える。

2) この章のニューコード NLP の歴史に関する記述は、中島志保「ニューコード NLP ブログ」から引用した。

また、グリーンダー博士は、「クラシック・コード NLP は、コード化のエラーです。しかし、クラシック・コード NLP を完全に否定するのではなく、新旧コードの適所適材的な使用を奨励します。」とコメントしている（同ブログより）。

グリーンダー博士によるニューコード NLP コーチング・セミナー（2016年5月、東京）を受講した<sup>3)</sup>。本稿はその2回にわたるセミナーの内容を中心に説明し、その手法について考察していくものである。まず、コーチング・セッションの具体例をメタファーとして紹介する。

### Ⅲ メタファー（コーチング・セッションの例）

2016年5月のセミナーで、グリーンダー博士は、まだうまくいっていない6人のクライアントを受講生に書き出させ、その中から最もラポールをとるのが難しい1人を選び、クライアント役の人とラポールをとるエクササイズを受講生にやらせた。翌朝、そのエクササイズで難航したケースを教えてくださいと受講生に質問した。受講生から出された難航したクライアントとのコーチング・セッションに関して、グリーンダー博士は即興でセッションの例を話し続けた。その中から3つのケースをメタファーとして紹介する。なお、ニューコード NLP コーチングに特有の概念や方法（太字にした）は次章以降で説明し、3つのメタファーは、第七章で考察する。

#### 1. メタファー 1（コーチング・セッション 1）

「問題（課題）」を抱えたクライアントが来たら、その「変化を起こしたい状況」（コンテキスト）を設定してもらい、一度、その状況に入ってもらおう。そして、その状況から出た後、「シェイク」（ブレイク・ステート）してもらおう。続いて、コーチは、クライアントが「求めるステート」を作るように誘導する。「ニューコード・ゲーム」をやらせても良いし、本人の体験から必要なステートを持ってきて（アンカリング）を使って）も良いし、「ブレス・オブ・ライフ」のエクササイズをやってもよい。そして、求めるステートを維持したまま、もう一度先ほどの状況に入ってもらおう。すると、もはやその状況は「問題」の状況ではなくなっている。

#### 2. メタファー 2（コーチング・セッション 2）

「ここに来たくなかった」と言うクライアントは、話すことすら嫌だという様子である。

そのクライアントに対して、コーチは、（バカらしいといった様子で）次のように質問する。

「では、あなたは、どうしてここに来たのですか？」

「あなたは、他の人に言われたら、ここに来るのですか？」（少し挑発気味に）

「じゃあ、どういう人の言うことに従って、どういう人の言うことに従わないのですか？」

「家族に具体的にどんなことを言われて、ここに来たのですか？」

「あなたの家族はあなたを愛していると思いますか？」

「家族はあなたにポジティブな感情をもっているのです。」（と言い、）

「あなたの家族がそこにいますよ。」（と、イメージさせる）

「そこにいる家族の声を聴いてみてください。どういう言葉を使って、あなたを説得したのでしょうか？」

「あなたのどのような行動のどういうところを彼らは一番心配しているのでしょうか？」（「第3ポジション」から見せるようにする）

「その心配されている行動は、『私にとっては良いことなのだ』ということ家族に伝えてください。」

そして、「ここで、その行動をとってみてください。」とそのクライアントに行動を見せてもらうよう促す（デモンストレーションのもっている情報量は、言葉で説明するよりも多い）。

「あなたの家族が混乱するのは分かりました。」

「家族はあなたの意図を知らないのです。」

「私がその意図を理解するのを助けてください。」

とその行動の裏にある「意図」を聞き（論理レベルを1つ上げ、クライアントの行動の意図を探る）、「Nステップリフレーミング」を行っていく（5分くらいで、コーチは、介入していけばよい）。クライアントが反対しなければ、行動の裏にある意

3) 筆者（加藤）は、「ニューコード NLP コーチング・トレーナー」と「ニューコード NLP トレーナー」の資格を有している。

図を満たす新しい行動様式を作るところまでもっていきける。

時には、「あなたがここにきた目的を達成するまでは帰れませんよ」ということを伝えるために部屋の鍵を閉めて、鍵をポケットにしまう動作をするかもしれない（倫理的に許される範囲内で）。

### 3. メタファー3（コーチング・セッション3）

心を閉ざしがちな男性クライアントが来る。彼の妻がスピリチュアルな世界に傾注しすぎており、男性は、夫として辟易しており、「家に帰りたくない」と言う。彼の呼吸は浅い。

クライアントはコーチに話を聞いてもらいたいと思っているようだが、「ニューコード・ゲーム」をしようと提案しても、拒絶した。さあ、コーチとしてどうするか、というケースである。

「奥さんのどんな部分が嫌いなのか」と聞く。

「あなたは、〇〇という花の香りが好きです。でも、奥さんはその匂いを嫌っている。そのことは一緒に夫婦でいられないということなのでしょう。妻と夫は常に思いを共有しないといけなのではないでしょうか？」

夫が少しこの話を理解したら、介入（コーチング）を開始する。

「あなたは、古い奥さんを取り戻したいと思っているのでしょうか？」と聞く。

あるいは、「彼女に、スピリチュアルなことを教えてもらってはどのようなのでしょうか？カップルとして、彼女のやっていることを良い悪いと言う前に、一度やってみませんか？」「奥さんから学べたことは今まで一度もないのですか？いろいろなことを奥さんから発見してきたのではないですか？もう少し調べてみたらどうなのでしょう？」などと提案する。

あるいは、彼の状態を変えるために、いきなりボールを彼に投げたりするなどシンプルなゲームをしてみる。すると、彼の呼吸が変わる。

あるいは、「そこの壁で、逆立ちしますか？」と聞く。または、「チベット語で喋ってください。」と言う（不合理な「パターン中断」を試してみる）。彼は笑い出すかもしれない（「笑いはセラピーである。コーチは『不条理な舞台』の上に立っている」）。

る」）。

または、彼を「第3ポジション」に連れていく。彼と彼女に昨日起きた出来事を思い出してもらう。それを動画にして、「第3ポジション」から彼に見てもらう。

「2本の別々の道が見えるとしみましょう。1つは奥さんを拒絶している道。どれくらいその道が続いていますか？もう1つは、奥さんのやっていることを調査している道。その道が見えますか？」と聞いて、彼の様子を観察する。

あるいは、「奥さんが新しいことを学んでいる意図は何でしょうか？」と聞いたり、

「あなたは怖いのでしょうか？あなたは世界を止めようとしているのですか？」と聞くこともできる。

さらには、「古い妻から新しい妻になってしまいました。夫にはたくさん質問があるようです。夫はうまく伝えられないので、私が彼の代わりに聞いてみますね。」と言って、妻をイメージさせたうえで、コーチは夫の座っていた椅子（第1ポジション）に座り、夫はコーチの座っていた椅子（第3ポジション）に座らせることもできる。

あるいは、「タスク」を渡すこともできる。タスクの目的は言わなくてよい。「倫理観に反さない限り、やってくれますか？」と先に約束させる。

本人同士を呼ぶのが一番早く変わるのので、2人と呼んで、ボートをイメージさせて、1人1本櫓を持ってボートを漕ぐように指示する（「生きているメタファー」である）。2人乗りの自転車を漕がせるというメタファーでもよい。

## Ⅳ ニューコード NLP コーチングの全体的戦略

ここでは、ニューコード NLP コーチングの全体的な戦略を紹介していく。

### 1. コンテント・モデルとプロセス・モデル

2016年のセミナーで、ジョン・グリーンダー博士は、次の2つの図を板書しながらニューコード NLP コーチングの手法を紹介した。

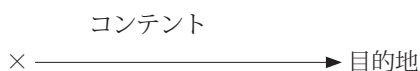


図1 コンテント・モデル

×は、現在地を表しているものと考えられる。「コンテンツ」とは、ダンスであれば、クラシックダンスなのかジャズダンスなのかモダンダンスなのかということだとグリーンダー博士は説明した。

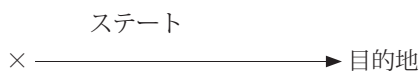


図2 プロセス・モデル

上の図の中の「コンテキスト」とは、いつ起きた、何が起きた、どこで起きたのかというようなことをいうとグリーンダー博士は説明した。

1人の受講生が「コーチとは、クライアントの望ましいと思われる方向にコントロール、リードしようとするのですか？」と質問したのに対して、グリーンダー博士は、『コントロール』というのは幻想だと思います。」「あなたは代謝を自分でコントロールしていますか？」と言ったうえで、次のように答えた。『コントロール』という言葉の代わりに、『影響する』という言葉に替えるのです。」「つまり、コーチがクライアントのステートを操作（マニピレート）するのです。それによりクライアントに影響を与えるのです。コーチはプロのマニピレーターなのです。」

コンテンツを操作することで、良い影響を与えることはできず、プロセスを操作することで良い影響を与える。ニューコードNLPでは、コーチは、プロセスをクライアントに渡せればよい。クライアントが「ハイパフォーマンス状態」になったときには、問題なんてあり得ないと思えるからだ。ニューコードNLPは、コンテンツ・モデルではなく、プロセス・モデルである。

## 2. ローカル列車とブルトレイン（新幹線）

グリーンダー博士は、ローカル列車とブルトレインのたとえをセミナーの中でよく出す。ブルトレ

インとは新幹線のようなもので、早すぎて何をやっているかはわからないが、目的地には素早く着く。他方、ローカル列車の方は何をしているかわくわかるがゆえに目的地に着くのは遅い。

2013年のセミナーでは、左脳的な介入方法を、ローカル列車といい、右脳的な介入方法をブルトレインだと説明した。

ニューコードNLPコーチングでは、ローカル列車だけでなく、「ブルトレインの切符も売っている」。さきほどのメタファー1（コーチング・セッション1）で紹介したようなケースはブルトレインのケースといえる。2016年にグリーンダー博士は、ローカル列車で行くかブルトレインで行くか（コーチング・セッションの「スピード」）もクライアント本人に選択権を与えるべきだと話した。また、クライアントが、ブルトレインが良いと言った場合は、クライアントにとって「安全な場所」を作ってくださいとも付け加えた。

## 3. コーチのチェックリスト

コーチのチェックリストとして、グリーンダー博士は、(1) コーチのステート、(2) クライアントのステート、(3) ラボールの3つを挙げる。まず、ステートは「王様であり、女王様です。」と言い、その重要性をグリーンダー博士は強調する。「ステート」とは精神と身体の状態のことを指す。一般的に、怒っているときは、眉間に皺が寄り、肩をいからせ、呼吸は荒くなっている、視界は狭くなっており、思考の選択肢が狭まっている。このような状態を「ステート」と呼ぶ。

また、「ラポール」は、無意識の交流であり、クライアントの無意識にコーチはタッチするとグリーンダー博士は説明した。つまり、無意識と無意識の交流をするのである。

### (1) コーチのステート

グリーンダー博士は、「コーチには一貫したステートが求められる。」「コーチは自分自身の無意識とつながっていて欲しい。」と言った。

また、グリーンダー博士は、2012年のセミナーで、「コーチはストレスでパンパンになった時、どうしたらよいのか、どのように身体をきれいにした

ら良いのか」と受講生に問いかけた。そして、「自分の身体と仲良くなって（セルフ・カリブレーションして）おいて、敏感になっておく。そして、意識的に呼吸をする。すると身体の状態が変わる（「卓越性の連鎖」）。あるいは、自分の身体を予防的にスキャンすることもできる。私の身体は今、ストレスがありますか、と無意識に聞くこともできる。」と話した。

## (2) クライアントのステート

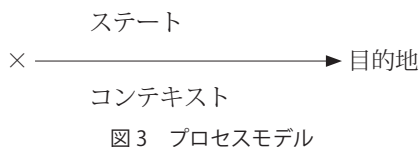
クライアントのステートの情報をどうやって知ることができるのかは後述する（Ⅵ章3）。

## (3) ラポール

ニューコード NLP におけるラポールとは、「無意識の注意を引きつけて維持する能力」「ひとりの人間の無意識と、もうひとりの人間の無意識が、つながっていること」<sup>4)</sup> である。ラポールには、肯定的ラポールもあれば、夫婦喧嘩などのように否定的ラポールもある。ラポールを確立するための方法については後述する（Ⅵ章1）。

## 4. 適切で効果的な介入のために必要な情報

適切で効果的な介入をするために必要な情報としては、(1) クライアントのステートと (2) コンテキストがある。クライアントの目的地をコーチは知る必要はない。クライアントは無意識では目的地を知っている。



コーチは、クライアントに適切なコンテキストさえ提供できればよい。コーチはコンテキストの内容を全く知る必要がないし、クライアントのコンテキストに入りこまなくてよい。クライアント

をただ「カリブレーション」すれば良い。クライアントがコンテキストに入れば、身体が変化したことをカリブレーションできる。

## V コーチング・セッションの7ステップ

### 1. コーチング・セッションの7ステップ

グリーンダー博士は、2016年のセミナーで、コーチング・セッションの7ステップを以下のように板書した。

- (1) 契約関係／ラポールの確立
- (2) 関係性のリフレーミング
- (3) 意識的／無意識的情報を引き出す
- (4) ゴール・目的・意図／明確なゴールを設定する
- (5) アクション・プランを作る
- (6) コミットメントを得る
- (7) フォローアップ

### 2. コーチング・セッションの7ステップの内容

ここでは、コーチング・セッションの7ステップを、グリーンダー博士とカルメン女史が2016年と2012年のセミナーで説明した内容を中心に紹介していく。それにより、ニューコード NLP の特徴がさらに明確になるだろう。

#### (1) 契約関係／ラポールの確立

契約関係に関して、2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、クライアントとの間でどういうことに同意したのかを「パラフレーズ」して、確認すると話した。また、2012年のセミナーでカルメン女史は、「コーチの責任、クライアントの責任」について受講生に話し合わせた<sup>5)</sup> 後で、以下のように話しかけた。

「私の場合、コーチになろうと思ったとき、怖いなあと考えた。すべての人に対して、すべての答えをもっていないといけなかったから。（で

4) 中島志保 (2016) 17 頁

5) 受講生は、①コンテンツを押し付けない、②コーチの価値観で引っぱらない、③パートナーシップを維持する、④ハイパフォーマンス状態で臨む、⑤コーチは一貫性を保つ、⑥クライアントとラポールを保つ、⑦クライアントの自立を大切にする、⑧クライアントに選択肢を渡す、⑨クライアントにタスクを提供する、⑩守秘義務などをホワイトボードに書きだした。



も、実際はそうではなく）プロセスを渡せばいい。」

## (2) 関係性のリフレーミング

2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、「日本人は世界で一番ラポールを理解していると思う。日本における最も価値のあるものは『和』だと思う。しかし、コーチとクライアントとがラポールをとった（クライアントとつながった）後の関係性については、日本人らしさをなくして欲しい。」と話した。

また、カルメン女史は2012年のセミナーで、「コーチとクライアントとの関係に関してどのようなメタファーが使えるかを考えて欲しい」と「メタファー」（コーチとクライアントとの関係の）を受講生に考えさせようとして、ディスカッションさせた。また、「あなたは、娘に対する父親になりたいのですか、トンネルの向こうの光になりたいのですか」と問いかけたうえで次のように話した。「それらはコーチングの正しい関係ではない。それらのメタファーではコーチとクライアントが対等な関係とは言えない。コーチとクライアントの間が契約関係だということは、パートナーシップだということなのです。」

その関係を、「ガイド」という概念で答えようとした受講生に対しても、「ガイドと言うと聞こえはよい。しかし、あなたがガイドだと言ってしまうと、無意識のプログラムで、沢山の責任をあなたが負うことになる。クライアントがゴールにたどり着けなかったとき、全部あなたの責任になる。」と話した。

また、「人を助けたいから、心理学者、カウンセラー、コーチなどになる、それはわかる。でも、その人を助けますよという態度がない方がよいこともある。自立してあなたを必要としない状態になることが大事。一緒にあの目的地に行きましょうということ。」と話した。

## (3) 意識的／無意識的情報を引き出す

2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、情報を出すことをためらうクライアントが来たら、シ

ンプルでパワフルな安全な場所を作り、その「安全な場所」のイメージに入ってもらおうとよいと話した。さらに「安全な場所」について受講生のイメージをより明確にするために、「あなたにとっての安全な場所と感じるものを何と呼ぶか、考えてきて欲しい。特に日本的なものを考えてきて欲しい。」と宿題に出した<sup>6)</sup>。

## (4) ゴール・目的・意図／明確なゴールを設定する

ゴールについて、カルメン女史は、「沢山のクライアントが、これがゴールですと言ってきたが、それはゴールではなかった。クライアントがゴールだと思っていることをゴールとしてワークをやってはいけない。クライアントがゴールだと言っていることの『意図』を聞かないといけない。そのゴールが手に入ったら、今、持っていないもので手に入るもの（『意図』）は何かを聞く。」と話した。

グリーンダー博士は、2016年のセミナーで、「意図について説明して欲しい」という受講生からの質問に対して、「ターゲット、ゴール、目的・・・それらの一番上にあるのが意図です。意図は、特定されたものではない、何をというものが含まれないものです。」と説明したうえで以下のメタファーを紹介した。「私は健康でありたい、というのと、ファイブ・トゥエルブ（難しい岩壁）に登りたいという2つの例があったとすると、後者は、特定されたターゲットである。それに対して、前者は、具体性がない。前者を使った方が早く成功する。こういうのを意図という。」

## (5) アクション・プランを作る

2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、アクション・プランについては、例えばニューコード・ゲームを入れればよいと話したが、さらに「相手が必要としているものを、こちらから提供できるか、それはクライアントが欲しがっているものではない。両者の間には何万マイルもの差がある。」とも話した。

また、タスクを与えることも考えられる。タス

6) 受講生からは、①自分の部屋のベッドの上、②おばあちゃんのキッチン、③ハーブ・ガーデン、④玄関の前の空気などが挙がり、日本的なものとしては、①お香の匂いのするところ、②畳の部屋、③茶室、④ヒノキの匂いのするお風呂などが挙がった。

クについては、カルメン女史は2012年のセミナーで、「その人のパターンを中断するためのもの」「その人が変化を起こすために、1つ1つやっていくためのもの」と説明した<sup>7)</sup>。

## (6) コミットメントを得る

2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、「あなたは、このアクション・プランを実行する気がありますか」と聞くことだと話した。

また、セッションの途中でクライアントがスタックする（動けなくなる）こともある。そうしたケースについて、グリーンダー博士は、2016年のセミナーで次のように話した。

「クライアントが『スタック』したのが分かったら、例えば、クライアントに向かってボールを投げる。ベイトソンは『まずカオスをつくれ』と言った。カオスから新しいパターンが生まれるから。」「クライアントがスタックしたら、混乱させる。あなたは相手がびっくりするような何かをやる。するとクライアントはびっくりした顔をする。その人のパターンを壊す。それがあなたの仕事。」「クライアントはマシンなのです。マシンのように振る舞っている。」「どうして分かっていることばかりやるのか。分かっていることを安定させるためにはやらない。あなたの仕事はクライアントに居心地よくさせることではない。悪魔に餌をやらない。あなたの仕事はクライアントに変化を起こすこと。」「クライアントが対処できる方法以上の方法をコーチが知っている。コーチは、できるだけ多くのアプローチ方法を知っておく必要がある。パーカッションのカルテットでも、演奏をストップしてしまったら、音楽が終わってしまう。相手のパターンを邪魔することをやり続ける。」「即興演奏のマスターは、自分自身もオーディエンスも驚かす。」

## (7) フォローアップ

2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、フィードバックを使って、アクション・プランがゴール

に近づいているかどうか確認することだという話をした。

## VII コーチング・セッションに必要なバック・パック（必要な道具箱）

ここでは、ニューコード NLP コーチングのセッションに必要な基礎概念と手法について7ステップに沿って整理していく。グリーンダー博士は、2016年のセミナーでは、「目的地は山の頂上、安全に山の頂上にたどり着くまでに必要なものは何か」と受講生に問いかけた。そして、「バック・パック」というメタファーも使った。この章は、中島志保(2016)『ニューコード NLP コーチングトレーニングコース テキスト』から引用する。なお、概念と手法は7ステップの特定のステップだけに使われるものではないが、便宜上ステップごとに整理していく。

### 1. ラポール構築に必要な道具

#### (1) ペーシングとリーディング

ラポールを形成するための手順は、①ペーシング→②リーディングである。

ペーシングとは、相手の内的地図に合わせることをいう。相手の言語パターン（言語）と非言語パターン（行動）を使って、相手にフィードバックするプロセスのことをいう。コーチは、相手の言葉と行動のパターンをピックアップして、自分の言葉と行動を一致させる柔軟性が求められる。

言葉によるペーシングには、バックトラッキング、VAK 叙述語マッチングなどがあり、非言語

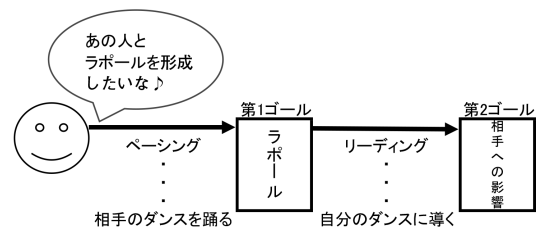


図4 ペーシングとリーディング

7) カルメン女史はタスクについて次のようにも話した。「延期し続ける、物事を始めないクライアントに動き出して欲しいとき、その人が先延ばししないようにエクササイズを与えること。」また、グリーンダー博士は、「コーチがタスクをデザインするときは、クライアントに何が欠けているのかを自分自身に質問してください。」と話した。

によるマッチングには、ミラーリングなどがある。

**リーディング**とは、相手の内的地図を拡張することをいう。自分の言葉と行動を、目的に応じて微妙に変化させて、相手を「自分の望む状態」に誘導するプロセスのことをいう。

## (2) バックトラッキング

**バックトラッキング**とは、相手のコミュニケーション内容を、相手にそのままフィードバックするプロセスである。相手に対して、「あなたの言葉を受け入れています」というメッセージを無意識的に伝えることができる。

バックトラッキングには、①相手の言葉を「そのまま」言い返す、②相手の言葉を「要約して」言い返す、③相手の言葉の「キーワード」を使って言い返す、という3種類がある。

## (3) VAK 叙述語マッチング

述語は、表出システム（V/A/K<sup>8)</sup>）のどれか1つと密接に関係している場合があり、相手の優先表出システム（V/A/K）を知る手がかりとなる。**VAK 叙述語マッチング**とは、相手の VAK 叙述語を確認しながら、相手の VAK 叙述語に、自分の言葉をマッチングさせていく。例えば、相手の視覚的な言葉をマッチングした例は以下になる。

A さん「自分のリビングは、広くて明るい室内に、白を基調とした家具を設置することが理想です。」  
B さん「A さんの理想のリビングが目に浮かびます。」

## (4) ミラーリング

**ミラーリング**は、相手の無意識的な行動パターンを、鏡に映したように真似して、相手にフィードバックするプロセスである。ミラーリングの対象としては、①行動のミラーリング（姿勢、ジェスチャー、顔の表情）、②呼吸のミラーリング（呼吸の速度、深さ、タイミング）、③発声のミラーリング（声の高さ、音声、音量、話す速度、抑揚、合間）がある。ミラーリングを行う場合は、洗練が必要であり、中心視野ではなく、周辺視野を

使って行う。

## 2. 関係性のリフレーミングに必要な道具

### (1) メタファー

コミュニケーションに秀でた人は、**メタファー**を自然に効果的に使っている。メタファーは、聞き手の無意識的なマインド（主に右脳）に直接的に訴えかける。

ミルトン・エリクソンは、クライアントをトランスに誘導するため、意図的に曖昧な言葉を使用した。手順は以下のとおりである。

- ①セラピストは、クライアントに意図的に曖昧な言葉で語りかける（パーシング）。
- ②クライアントは、無意識かつ自由に自分の内的経験にあてはまる解釈を始める。
- ③クライアントは、セラピストの言葉について、自分の内的体験にあてはまる解釈をしながら意識が分散されていき、トランス状態になる。
- ④トランス状態になると、無意識との交流が深まっていく。そして、クライアントは、自分のなかにあるリソースを見つけ始める。

なお、2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、「エリクソンはアドバイスをくれました。物語を語ってくれました。いつもエリクソンはそうやって答えてくれました。」と話した。

## 3. 意識的／無意識的情報を引き出すための道具

### (1) 周辺視野

人間の眼は、中心視野と周辺視野という2つの視野をもっている。中心視野とは、視野を中心にした約20度の範囲をいう。この視野は、物の形を細部にわたって判別したり、色を識別したりすることができる。他方、**周辺視野**は、中心視野から外れた上下130度、左右180度の範囲をいう。この視野は、見えてはいるが、物の形はほとんどぼんやりとしており、色もほとんど認識できない。動いている者や点滅しているものなど、時間的に変化する物に対して察知する能力がある。

周辺視野を広げることによって、コミュニケーション相手の無意識的な動作や表情等をピックアップする能力が開発される。クライアントの（ス

8) Vは視覚、Aは聴覚、Kは体感覚のことをいう。



テートの)変化のプロセスをカリブレーション(後述する)することによって、根本的な変容が確認できる。

## (2) カリブレーション

カリブレーションとは、進行中のコミュニケーションにおいて、相手の観察可能な無意識的反応(行動上のシグナル)を検出し、それらを、特定の内的な思考反応および情緒的反応と結びつけることをいう。対人コミュニケーションに秀でた人は、進行中のコミュニケーションにおける相手の内的反応について、先入観を持つかわりに、無意識的反応(行動上のシグナル)のパターンを示唆する極微的な変化を読み取ることができる。

カリブレーションのポイントとしては、周辺視野を使うことと、相手の外的反応、すなわち身体変化のパターンを観察することである。相手の外的反応をひたすら観察することだけを行って、その意味を解釈してはならない。

## (3) バーバル・パッケージ

バーバル・パッケージは、NLPの「メタモデル」をシンプル化し、洗練させたモデルであり、グリンダー博士とカルメン女史が開発したものである。特にビジネスの状況で使用する目的で開発された。バーバル・パッケージのプロセスは、①フレーミング(枠組みを作る)、②特定質問(名詞の特定、動詞の特定)、③パラフレーズ(言い換える)からなる。フレーミングの後、妥当性チェックも行う。

フレーミングとは、これから行われる会話あるいは議論のために、明示的な焦点の枠組みを築けるように、言語的に文脈を操作する技術である。

名詞の特定とは、名詞が特定できるまで、何度も特定質問と応答を繰り返すものである。「具体的に何の( )ですか?」というように聞く。

動詞の特定とは、動詞が特定されるまで、何度も特定質問と応答を繰り返すものである。「具体的にどのように( )するのですか?」というように聞く。名詞は「意識」に志向性があり、動詞は「無意識」に志向性がある。

パラフレーズは、バーバル・パッケージを使った会話の終わりに、会話をした両方の当事者が、議論してきた話題に関して、内的地図が整合しているか、チェックするためのものである。バーバル・パッケージにおけるパラフレーズとは、情報の受け手が、情報の送り手が言った内容について、情報の送り手の使った言葉を反映しない形で、自分自身の言葉で言い換えて提示しなおすことを意味する。

妥当性チェックとは、フレーミングの際に確立した妥当性条件を満たさない発言が出た時に、議論をフレームの内側に戻すことを言う。会話のテーマがずれた時に、テーマを戻すために行うものである。

## 4. ゴール・目的・意図／明確なゴールを設定する

### (1) 意図／結果モデル<sup>9)</sup>

私たちが、何かを発言したり行動したりする際に、その発言や行動を行う意図の「さらに上にある意図」を引き出すテクニックがあり、これを「意図—結果モデル」という。私たちが何か発言したり、行動する際に、その「さらに上にある意図」を引き出したものを、NLPでは「高次の意図」「メタ・アウトカム」などと呼んでいる。意図の「さらに上にある意図」を引き出すには、次のような質問が有効である。

- ・「あなたにとって、その意図が実現したら、何が得られますか?」
- ・「あなたにとって、その意図が実現しなかったら、何が得られませんか?」
- ・「あなたにとって、その意図が実現することには、どのような意図がありますか?」

目的をチャンクアップしていくと、高次の意図を探ることができる。

## 5. アクション・プランのために必要な道具

### (1) ニューコード・ゲーム

ニューコード・ゲームとは、クライアントが「知覚回路(VAK)が完全に活性化した」状態(ハイパフォーマンス状態)に誘導するためのものであ

9) 「意図—結果モデル」に関する記述は、中島志保「ニューコード NLP ブログ」を引用した。

る。アルファベット・ゲーム、NASA ゲーム、ジャグリングゲームなどがある。2016年のセミナーで、グリーンダー博士は、ゲームの意図は、ゲームをやっている人のステートを変えることだと説明した。

## (2) 知覚ポジション

知覚ポジションとは、自分と他人の関係において、自分が立つことのできる基本的な視点のことをいう。特定の状況に対して、異なった視点で見ることをいう。知覚ポジションの種類としては、第1ポジション(自分の視点)、第2ポジション(相手の視点)、第3ポジション(第三者の視点)がある。

第1ポジションは、自分の視点のことで、外の世界を「自分の五感」で表出する。例えば、「私は〇〇が見えます」というように一人称で表現する。第2ポジションは、相手の視点のことで、外の世界を「相手の五感」で表出する。例えば、「あなたの〇〇が見えます」というように二人称で表現する。第3ポジションは、第三者の視点(自分でも相手でもない人の立場)のことで、外の世界を「第三者の五感」で表出する。例えば、「彼らの〇〇が見えます」というように三人称で表現する。

## (3) 卓越性の連鎖

卓越性の連鎖とは、パフォーマンスを最適化するために利用できる4つの力点のことをいう。4つとは、①呼吸、②肉体の状態(生理機能、姿勢や身体的特徴)、③精神の状態、④パフォーマンスである。卓越性の連鎖は、最下部から上に向かって考慮すると有益である。

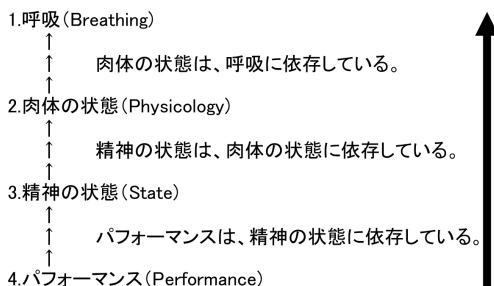


図5 卓越性の連鎖

## (4) ブレス・オブ・ライフ

ブレス・オブ・ライフは、卓越性の連鎖を活用した演習である。具体的には以下のように進める。

- ①コンテキストを作り、第三者の視点からコンテキストを見る。
- ②コンテキストの中に入る。
- ③コンテキストから出て、シェイク(ブレイク・ステート)する。
- ④特定の呼吸のパターンを繰り返す(4つ数える間鼻から吸って、口から吐く)。
- ⑤利き手でない方の手をコーチが両手で支える。
- ⑥コーチは、コンテキストの方にガイドして行く。コンテキストに入ると、普通は呼吸のパターンが変わるが、コーチは支えている手を使い、それを許さない。
- ⑦クライアントは、コンテキストの周囲を右に回って、左に回ってみて、呼吸のパターンが変わっていないようならば、コーチはおだやかに支えていた手を外す。

## (5) ブレイク・ステート

ある神経組織にアクセスすると、その状態が継続する傾向にある。その状態を解除する、または状態を切り替えるパターン中断のことを、ブレイク・ステートという。ブレイク・ステートを行うためには、自分で身体を揺すったり、他者に身体を揺すってもらったりすると効果がある。

## (6) アンカーリング

「アンカー」とは、ある特定の内的反応を引き起こすトリガーとなる、ある一定の外的刺激または内的刺激のことをいう。ある一定の外的刺激または内的刺激が、ある特定の内的反応を引き出すプロセスを「アンカーリング」という。

古典的条件付け(パブロフの犬)とアンカーリングとの違いは、前者が外的刺激(ベルを聞く)→外的反応(唾液が出る)という関係になるのに対して、アンカーリングは、外的刺激または内的刺激→内的反応という関係になる。

## (7) 無意識シグナルの確立

無意識の働きには、「自分の生命を維持する」

という目的がある。自分の身体の中で、24時間、知らないうちに働いてくれている。その無意識からのシグナルとコンタクトをとれるようにするために「無意識シグナル」を確立する。

ニューコードNLPでは、無意識はパートの集合と考える。例えば、意識で「会社に行かなきゃ」と思いながら、無意識では「胃が痛い」と感じる場合、「胃が痛い」というシグナルを送っているパートとコミュニケーションをとる。

無意識シグナルの確立の仕方は、例えば、内的対話を使って、無意識のパーツとコミュニケーションをとる。

#### (8) Nステップリフレーミング

Nステップ・リフレーミングは、何段階か(Nステップ)のリフレーミングでクライアントの否定的な行動を手放すための演習である。Nステップ・リフレーミングの手順は以下のとおりである。

- ①無意識シグナルを確立する。
- ②クライアントは、「変えたい行動」の背後にある「肯定的意図」にアクセスする。
- ③クライアントは、「変えたい行動」の「代替手段」を生成する。
- ④クライアントは、「変えたい行動」の「代替手段」を受け入れるかを確認する。
- ⑤クライアントは、「新しい行動」のエコロジー・チェック（周囲や環境に対する影響の事前チェック）をする。

### VII メタファーからの考察

ここでは、日本におけるニューコードNLPコーチングの可能性について、Ⅲ章で紹介した3つのメタファー（コーチング・セッション）を取りあげて考察していく。

メタファー1（コーチング・セッション1）では、コーチは、クライアントの「変化を起こしたい状況（コンテクスト）」を言葉で聞いていない。クライアントにある特定の場所にその状況を設定してもらい、その場所に入ったときのクライアントの様子を観察するだけである。この方法では言葉が介在しないため、クライアントのコンテクスト

が言葉によって言い換えられ、変容されることがない。そのため一次的体験をコーチングで扱える。

そして、クライアントのステートを変えたまま再びその状況に入ってもらよう誘導する。コーチは、クライアントに「プロセス」を渡している（プロセス・モデル）。決してコンテクストを操作したりはしていない。また、特定のコンテンツに依存していない。そして、非常に短い時間でクライアントの変化を実現しようとするセッション（まさにブルトレイン）である。

このようにコンテクストの操作を一切必要とせず、必要最低限の要素で最大限の効果を最短の時間で発揮しようと意図したプロセス・モデルのコーチングは、悩みなどを人前で口にしながらない日本人の性格、生活のスピードが速い日本での生活を考えると、最適な方法だと評価できる。

また、メタファー2（コーチング・セッション2）では、第3ポジションに立たせて変化を起こしたい状況を客観的に見せたり、具体的にクライアントがその状況でとる行動を実演させたり、その行動の意図を聞いたりと多彩な方法をグリンダー博士は紹介した。セッションの焦点も行動にあてられるのではなく、その行動の意図にあてられている。そして、その意図を満たす代替的手段をNステップ・リフレーミングで生成し、その手段を受け入れるかを無意識に確認し、エコロジー・チェックまでする。こうした丁寧な手順により意図を満たす代替的手段が実行に移される可能性が高くなる。求める状態をクライアントの無意識に委ねているのも特徴である。

メタファー3（コーチング・セッション3）では、心を閉ざしているクライアントのパターンを中断させ、ステートを変える方法（笑いや不条理な劇場に立つ方法など）や、クライアントの変化を促す方法（生きているメタファーやタスクなど）について、様々な方法をグリンダー博士は紹介した。コーチ自身が無意識につながるにより多彩な方法が生成される。クライアントも無意識につながるにより、「求める状態」やリソースも無理なく特定され、クライアントに大変にやさしい方法である。

このように3つのセッションの考察からは、こ

の方法の優れた特徴が確認できる。

## VIII おわりに

本稿では、ニューコード NLP コーチングを紹介し、日本におけるその可能性について考察してきた。最初にニューコード NLP が開発された経緯とその特徴を論述した。続けて、ニューコード NLP コーチングの3つのセッションの例をメタファーとして紹介した。さらに、ニューコード NLP コーチングの全体戦略とその7ステップ、セッションに必要なバック・バックに入れる道具（手法）を説明した。そして、3つのセッションについて考察した。それらからニューコード NLP コーチングは、以下の7点で大変すぐれた方法だと考察できた。

1. コーチが直接コンテキストに入りこまずにコーチングできるため、コンテキストが言葉によって言い換えられ（変容され）ず、一次的体験をコーチングで扱える。
2. プロセスをクライアントに渡すプロセス・モデルの手法であり、コンテキストを聞いたり操作したりする必要がないので解決までの時間が早い。長期間にわたりコーチングやカウンセリングをする必要がなく、忙しい日本社会にも適している。
3. 特定のコンテンツに依存しない手法なので柔軟性がある。無意識の働きを最大限活用し、コーチングの介入の方法の選択肢も多彩である。
4. 内容を話さずともコーチングできる手法なので、自分の内面を他人に積極的に話しながら日本人に合っている。
5. セッションや演習の焦点が行動にあてられるのではなく、行動の意図レベルにあてられる。そのため複数の解決策が可能になり、課題解決の可能性が高い。
6. 「現在の状態」「求める状態」「リソース」などを「意識」が特定する方法ではない。そもそも問題や悩みを抱えているクライアントの「意識」は、そうしたことに適していない。この方法では、上記の重要な要素の特定を「無意識」に委ねることにより、普遍的な情報の源泉にアクセス

スすることができる。

7. グリンダー博士の「ミニマリズム（最小限主義＝最小限の要素で最大限の効果を達成することを目指す概念）」の考えに沿って開発されており、必要最小限のアクションだけで、効果が出ることが期待できる。

さらに、第5章で紹介したグリンダー博士とカルメン女史のコーチングに対する考え方もコーチングに関する本質的な示唆が含まれており参考となる。たとえば、コーチとクライアントとの関係についてメタファーで捉える視点（たとえば、コーチはガイドではないなど）、クライアントがゴールだと言うことを必ずしもゴールとして捉えるべきではないという点、クライアントが欲しがっているものを提供するのではなくクライアントに必要なものを提供すべきという点なども参考になる。

以上の点は、従来のコーチング手法にあまりない特徴であり、高い成果も期待できる。特に現代の日本にこの手法が広まることが期待される。

今後は、ニューコード NLP コーチングの効果と他のコーチングの効果とを比較するなど、その有用性を実証的に考察していくことも必要である。

## 謝辞

ニューコード NLP の歴史や概念、手法などの解説は、中島志保さんのテキストや公式ブログ <http://nlp.doorblog.jp/>（2016年9月6日最終アクセス）から引用させていただいた。引用を許諾いただいたことに感謝したい。

## 参考文献

- 中島志保（2016）『ニューコード NLP コーチング テキスト』